

LAMPIRAN



Lampiran 1

**Analisis Motivasi Berwirausaha Pemilik RM. Sop Ayam Pecok
Pak Kenthung Semarang**

A. Biodata Responden :

1. Nama :
2. Jenis kelamin :
3. Umur :
4. Lama bekerja :

B. Pertanyaan :

Beri tanda cek (V) pada jawaban yang paling sesuai dengan kondisi responden masing-masing.

Keterangan pilihan jawaban :

- SS : Sangat Setuju
S : Setuju
N : Netral
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju

| No | Pertanyaan | Jawaban | | | | |
|---|---|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| Kebutuhan akan Prestasi (<i>Need for Achievement</i>) | | | | | | |
| 1. | Pemilik usaha selalu berusaha maksimal untuk mencapai tujuan. | | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |
| 2. | Pemilik usaha selalu berfokus pada kesuksesan. | | | | | |

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | |
| 3. | Pemilik berani mengambil resiko. | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | |
| Kebutuhan akan Afiliasi (<i>Need for Affiliation</i>) | | | | | |
| 4. | Pemilik usaha selalu memelihara hubungan baik dengan karyawan dan konsumen. | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | |
| 5. | Pemilik usaha selalu membangun hubungan baik secara pribadi dengan orang lain. | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | |
| 6. | Pemilik usaha melakukan kerjasama dengan orang lain dalam kelompok. | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | |
| Kebutuhan akan Kekuasaan (<i>Need for Power</i>) | | | | | |
| 7. | Pemilik usaha memiliki keinginan untuk mengontrol/mengatur karyawannya. | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |
| 8. | Pemilik usaha selalu ingin mempengaruhi orang lain agar mengikuti caranya. | | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |
| 9. | Pemilik usaha selalu memiliki tanggung jawab terhadap peningkatan kinerja. | | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |

---terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya---

Kuesioner kepada Pemilik Usaha
RM. Sop Ayam Pecok Pak Kenthung Semarang

| No | Pertanyaan | Jawaban | | | | |
|--|---|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| Kebutuhan akan Prestasi (<i>Need for Achievement</i>) | | | | | | |
| 1. | Saya selalu berusaha maksimal untuk mencapai tujuan. | | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |
| 2. | Saya selalu berfokus pada kesuksesan. | | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |
| 3. | Saya berani menerima resiko. | | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |
| Kebutuhan akan Afiliasi (<i>Need for Affiliation</i>) | | | | | | |
| 4. | Saya selalu memelihara hubungan baik dengan karyawan dan konsumen. | | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |
| 5. | Saya selalu membangun hubungan baik secara pribadi dengan orang lain. | | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|--|--|--|--|--|
| | | | | | | |
| 6. | Saya selalu bekerjasama dengan orang lain dalam kelompok. | | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |
| Kebutuhan akan Kekuasaan (<i>Need for Power</i>) | | | | | | |
| 7. | Saya memiliki keinginan untuk mengontrol/mengatur karyawan. | | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |
| 8. | Saya selalu ingin mempengaruhi orang lain agar mengikuti cara saya. | | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |
| 9. | Saya selalu memiliki tanggung jawab terhadap peningkatan kinerja. | | | | | |
| | Berikan contoh dan jelaskan! | | | | | |

Lampiran 2

Identitas dan Tanggapan Responden

| Identitas Responden | | | | | Kebutuhan akan Prestasi (Needs for Achievement) | | | Kebutuhan akan Afiliasi (Needs for Affiliation) | | | Kebutuhan akan Kekuasaan (Needs for Power) | | |
|---------------------|-------------------|------------------|------|-----------------|--|---|----|--|----|---|--|----|----|
| No | Nama | Jenis Kelamin | Umur | Lama Bekerja | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 |
| 1 | Hardiman (P) | L | 43 | | S | S | S | S | S | S | N | S | S |
| 2 | Rohmad (K1) | L | 18 | 1 th | S | S | S | S | SS | S | S | S | S |
| 3 | Heru (K2) | L | 20 | 1 th | S | S | SS | S | S | S | S | S | SS |
| 4 | Ismail (K3) | L | 20 | 2 th | S | S | S | S | S | S | S | S | S |
| 5 | Joko (K4) | L | 22 | 1 th | SS | S | S | SS | S | S | S | S | S |
| 6 | Subiyanto (K5) | L | 25 | 2 th | S | S | S | S | S | S | S | S | S |
| 7 | Dedi (K6) | L | 26 | 1 th | S | S | S | SS | SS | S | S | SS | SS |

Lampiran 3

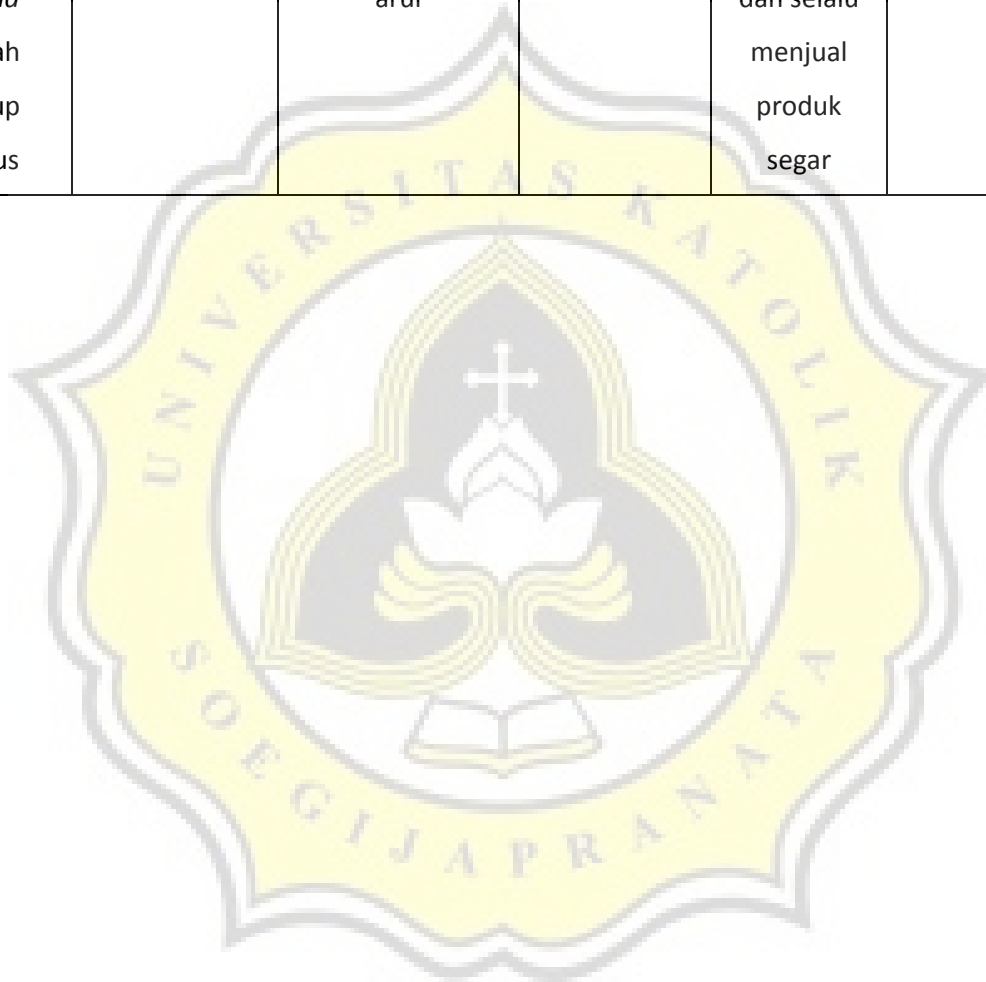
Tanggapan dan Jawaban Responden

Variabel : Kebutuhan akan Prestasi (*Needs for Achievement*)

| N o | Kuesion er | P | K 1 | K 2 | K 3 | K 4 | K 5 | K 6 |
|--------|---------------|---|--|---|---|--|--|---|
| 1 | KP 1 | S → Target omzet, evaluasi proyeksi dan realisasi pencapaian target omzet | S → Pemilik memperhatikan dan berorientasi terhadap kepuasan pelanggan | S → Pemilik usaha mengedepankan pelayanan dan kualitas rasa agar pelanggan tidak kecewa | S → Pemilik memperhatikan karyawan, kualitas pelayanan dan kenyamanan pelanggan | S → Pemilik usaha selalu menjaga kualitas cita rasa produk yang dipasarkan | S → Setiap <i>outlet</i> diberikan target omzet, pemilik memperhatikan kepuasan pelanggan, pemilik memberikan perhatian kepada semua <i>outlet</i> | S → Pemilik memperhatikan kualitas pelayanan dan kenyamanan pelanggan |
| 2 | KP 2 | S → – Inovasi | S → Pemilik memberikan | S → Pemilik usaha cermat | S → Karyawan | S → Pemilik usaha | S → Pemilik selalu | S → Karyawan |

| | | | | | | | | |
|---|------|---|---|--|--|---|--|--|
| | | Produk → membarui – Meningkatkan kualitas pelayanan → <i>Service Excellent</i> | motivasi kepada karyawan untuk selalu belajar dan belajar agar kemampuan SDM selalu tumbuh dan berkembang | dan teliti dalam bidang apapun (keuangan, pembelanjaan dan semua yang berhubungan dengan administrasi) | yang berprestasi diberikan penghargaan baik itu finansial dan <i>benefit</i> | menganjurkan kepada semua karyawan untuk menjaga nama baik perusahaan | mendorong karyawan berprestasi, memperhatikan kualitas SDM, memberikan motivasi kepada setiap karyawan | yang berprestasi diberi penghargaan (<i>reward</i>), baik itu finansial maupun non financial |
| 3 | KP 3 | S → Membuka <i>outlet</i> baru, meskipun berdekatan dengan pesaing yang memiliki | S → Pemilik selalu berusaha mengembangkan outlet baru di dalam maupun di luar Kota Semarang | SS → Terkadang pemilik usaha harus berani menambah modal ketika warung/perabotan usaha harus mewajibkan diganti/diperbah | S → Pemilik tidak segan untuk memberikan peringatan keras kepada karyawan yang salah | S → Seperti Contoh: Makanan yang sudah tidak layak dijual (<i>expaid</i>) harus dibuang | S → Pemilik usaha selalu berusaha membuka outlet baru | S → Pemilik melakukan inovasi produk makanan: – Menu baru – <i>Interior</i> baru |

| | | | | | | | | |
|--|--|---|--|------|--|--|--|--|
| | | <i>brand</i> sudah cukup bagus | | arui | | dan selalu menjual produk segar | | |
|--|--|---|--|------|--|--|--|--|



Tanggapan dan Jawaban Responden

Variabel : Kebutuhan akan Afiliasi (*Needs for Affiliation*)

| N o | Kuesion er | P | K 1 | K 2 | K 3 | K 4 | K 5 | K 6 |
|--------|---------------|---|--|--|---|--|--|---|
| 1 | KA 1 | S → Agar karyawan merasa menjadi bagian dari usaha saya sehingga menjadi <i>team work</i> yang solid dan konsumen akan setia serta merekomendasikan <i>brand</i> saya | S → Pemilik mengajarkan karyawan untuk memberikan perhatian khusus dengan pelanggan yang setia | S → Pemilik usaha melakukan pendapatan kepada tiap karyawan demi untuk menjaga kenyamanan karyawan | S → Pemilik memperhatikan apabila karyawan minta pinjaman | SS → Pemilik usaha mengurangi sedikit tembok (perbedaan status sosial) untuk lebih sering bercanda dengan karyawan dan tidak ada salahnya sesekali menerima <i>order</i> /memberikan pesanan | S → Selalu mengajak komunikasi dua arah dengan karyawan, memelihara rasa kekeluargaan, <i>gathering</i> karyawan | SS → Pemilik usaha mengajak berkomunikasi dua arah dengan karyawan, memelihara rasa kekeluargaan, mengadakan <i>refreshing</i> (<i>tour</i> bersama) |

| | | | | | | | | |
|---|------|---|---|--|---------------------------------------|---|--|---|
| | | | | | | (turun ke lapangan) | | |
| 2 | KA 2 | S → Orang lain mengenal <i>product</i> saya lebih <i>detail</i> dan juga mengenal lebih jauh tentang pribadi saya | SS → Sering mengadakan kegiatan sosial, sering mengikuti <i>forum</i> komunitas sesame pelaku usaha | S → Pemilik usaha sering berinteraksi dengan (tukang parkir, warung sebelah, atau tetangga lainnya) yang berada disebelah tempat usaha | S → Sering mengadakan kegiatan sosial | S → Pemilik usaha membangun suasana akrab tetangga (warung sebelah) | S → Pemilik usaha sering mengajak makan bersama, kegiatan sosial | SS → Pemilik usaha sering mengikuti seminar yang diadakan untuk sesame pelaku usaha di bidang kuliner |
| 3 | KA 3 | S → Semua | S → | S → Pemilik | S → | S → Pemilik | S → Pemilik | S → |

| | | | | | | | | |
|--|--|---|--|---|---|--|--|--|
| | | pekerjaan/beban akan menjadi lebih ringan, apabila tercipta kerjasama yang baik dalam <i>team</i> | Mengadakan program-program untuk mendorong penjualan | usaha bekerjasama dengan pihak lain untuk mendorong penjualan | Memberikan promosi dan diskon kepada rekan bisnis | usaha menawarkan kerjasama investasi atau membuka <i>franchise</i> | usaha menawarkan untuk berinvestasi dan membuka <i>franchise</i> kepada karyawan | Menawarkan <i>franchise</i> kepada orang lain untuk mengembangkan usahanya |
|--|--|---|--|---|---|--|--|--|

Tanggapan dan Jawaban Responden

Variabel : Kebutuhan akan Kekuasaan (*Needs for Power*)

| N o | Kuesione r | P | K 1 | K 2 | K 3 | K 4 | K 5 | K 6 |
|--------|---------------|---|---|--|--|--|---|--|
| 1 | KA 1 | N → Mengontrol itu harus agar kualitas terjaga, tetapi jika mengatur secara berlebihan akan membuat karyawan terkekang | S → Setiap <i>outlet</i> harus membuat laporan kegiatan dan laporan hasil penjualan | S → Sering datang ke warung untuk mengontrol karyawan, bagaimana kinerja mereka, mengatur karyawan sesuai dengan aturan yang berlaku | S → Mengadaka n <i>stock of</i> <i>name</i> bahan baku setiap akhir bulan | S → Pemilik usaha sering mengadakan <i>breafing</i> dengan tujuan menyampaika n visi dan misinya ataupun member arahan | S → Setiap <i>outlet</i> membuat laporan kegiatan penjualan, pembagian tugas untuk setiap karyawan | S → Pemilik usaha rajin mengecek produk, kualitas produk dan kondisi warung |
| 2 | KA 2 | S → Tugas utama <i>leadership</i> adalah bila | S → Karyawan diajarkan memiliki | S → Tegas namun bijaksana agar karyawan menaati dan | S → Mengadaka n bimbingan dan | S → Membuat peraturan yang wajib di laksanakan | S → Memberika n pelatihan, <i>how to</i> | SS → Pemilik usaha memberikan pelatihan, |

| | | | | | | | | |
|---|------|---|--|--|---|--|---|--|
| | | mempengaruhi orang lain untuk bisa melakukan sesuatu yang kita harapkan | rasa <i>finding the better way everyday</i> | menerima dengan enak hati | penyuluhan kepada karyawan, agar karyawan bisa menjalankan prosedur yang sudah ditetapkan | oleh semua karyawan | <i>serve the customer better</i> | bimbingan dan penyuluhan kepada karyawan agar kinerja karyawan semakin baik |
| 3 | KA 3 | S → Kepribadian seseorang bertanggung jawab merupakan satu kunci kesuksesan | S → Mengaudit laporan keuangan secara periodik | SS → Pemilik usaha sesekali mengadakan lomba/sayembara bagi siapa saja karyawan teladan akan diberikan bonus (terutama masalah | S → Melakukan control pada operasional kegiatan usaha | S → Menegur setiap karyawan ketika mereka berbuat kesalahan, namun dengan memberi masukan/solusi | S → Audit keuangan secara periodik, contoh: Produktivitas | SS → Pemilik usaha mengadakan <i>audit</i> dari setiap laporan yang masuk, mengevaluasi setiap perkembangan yang ada |

| | | | | | | | | |
|--|--|--|--|------------|--|----|--|--|
| | | | | finansial) | | si | | |
|--|--|--|--|------------|--|----|--|--|

